

IL NUOVO BUSINESS

Cercansi eredi perduti Magari siete milionari e neanche lo sapete

di Pietro Barghigiani

Lo zio d'America ricco esiste e può materializzarsi con una telefonata capace di cambiare l'esistenza, ma che quasi sempre non viene capita. Anzi, chi la riceve pensa di essere finito nel mirino di qualche in-

brogione e riaggancia, magari minacciando denunce. Se non fosse per la pazienza di chi sta dall'altro capo del telefono, con quel saluto sbrigativo gli eredi inconsapevoli direbbero addio a fortune piccole o grandi.



A sinistra, Paperon de Paperoni, miliardario Disney di cui i nipoti sognano l'eredità. Sopra, Nadia Spatatora della Coutot Roehrig

Perché la vita a volte può sostituirsi al copione di un film a lieto fine. È il sogno del parente ricco che lascia una montagna di soldi può uscire dalle favole. A contribuire a scrivere una sceneggiatura in cui il destino combacia con le più umane e ordinarie traiettorie del quotidiano ci pensa una società francese, la Coutot Roehrig, specializzata da oltre un secolo nella caccia agli eredi in tutto il mondo.

Cacciatori di eredi. In Italia dal 2001, sedi a Genova e Milano, l'azienda che cerca i clienti per dar loro soldi e palazzi nel 2010 ha distribuito circa 10 milioni di euro di lasciti. Un "giro d'affari" in crescita rispetto al milione del primo anno e agli 8 del 2009. Numeri ai quali contribuiscono anche i diversi dossier toscani curati dalla società, il cui ostacolo più grosso non è quello di trovare il parente di quarto o quinto grado del defunto benestante, ma di convincere l'erede che non lo stanno turpelando.

«La parte più difficile del nostro lavoro è vincere la diffidenza di chi non crede di essere diventato ricco» racconta Nadia Spatatora, direttrice per l'Italia della Coutot Roehrig. Compito impegnativo, a cui i cacciatori di eredi sono ormai abituati, visto che quasi sempre la persona morta non è conosciuta da chi beneficerà dei suoi averi. Sentirsi dire al telefono di avere diritto a un'eredità lasciata da un misterioso benefattore induce a pensare alla truffa. Di quelle che spesso si sentono in giro per le quali vengono chiesti soldi in anticipo per poi, a parole, poter incassare il lascito.

«Non si fidano». «Conosciamo le reazioni e sappiamo come comportarci», spiega la dirigente. «Richiamiamo con calma e invitiamo le persone ad affidarsi a professionisti, dal notaio al commercialista all'avvocato. Sarà con queste figure che tratteremo la pratica in

modo da poter verificare le nostre proposte. I clienti non devono anticipare soldi. Davanti a un notaio viene firmata una procura con la quale diventeranno i rappresentanti dell'erede. Una volta arrivata a buon fine l'operazione sottraiamo le spese e le imposte di successione. Sul netto rimasto percepiamo una provvigione che va dal 10 al 30 per cento».

Toscani fortunati. Nell'archivio della Coutot Roehrig i casi di eredi toscani riempiono alcuni dei 650 fascicoli chiusi o in via di definizione. Il caso più lontano nel tempo, e anche il primo nella regione, fu quello

di un importante avvocato, vedovo e senza figli, della provincia di Siena che lasciò cinque poderi. «Gli eredi trovati furono cinque», ricorda la dotressa Spatatora. «Li abbiamo rintracciati, vivevano tutti in Italia».

C'è poi il caso di un scrittore fiorentino che ha lasciato soldi e un immobile per 1,3 milioni di euro a due discendenti di quinto grado di cui uno neanche sapeva di essere parente. «Ne abbiamo altri su Firenze, ma non ancora chiusi» precisa la manager del gruppo che in Francia continua il rialzo.

C'è una società che dà la caccia ai beneficiari di grandi fortune

I segreti di archivi e tribunali hanno lavorato anche su due pratiche a Livorno. Una, già chiusa, riguarda l'eredità di un commerciante morto nel 2003 a 86 anni. Vedovo e senza figli, aveva lasciato due immobili e soldi contanti per un totale di circa 500mila euro. «Gli eredi erano cinque», dice la dirigente Coutot Roehrig. «Sparsi tra Livorno, Castelnuovo Garfagnana e Reggio Emilia. Non sapevano della parentela con il defunto».

tolinea la direttrice. In questo caso tra appaltamento e liquidità il lascito è sul milione di euro. Il cugino della defunta avrebbe avuto diritto ai beni, ma non ha fatto in tempo a goderseli. Nel corso della successione è deceduto pure lui. E così hanno ereditato la moglie e i due figli.

È francese, ma adesso lavora anche in Toscana E con ottimi guadagni

Come funziona. «Il nostro lavoro parte sempre da una base certa», spiega la dottoressa Spatatora. «Che sia un'eredità gratuita o di cui abbiamo notizia o un professionista che gestiva il patrimonio del defunto e che alla sua morte non sa come dividere i beni e decide di rivolger-

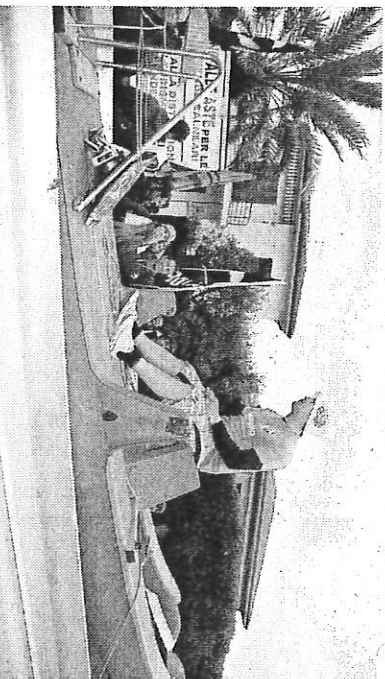
più complicati facciamo venire altri esperti dalla Francia. Quando abbiamo individuato gli eredi arriva il momento più complicato e delicato, quello del contatto. Al telefono non credono quasi mai a quello che diciamo. Solo dopo qualche telefonata e l'invito da parte nostra a farsi assistere da un professionista si convincono. Viene firmata una scrittura privata con la quale ci impegniamo a versare l'eredità, decurtata delle spese vive, di successione e della nostra quota variabile dal 10 al 30 per cento. Infine, c'è l'acquisizione dell'eredità che arriva senza aver chiesto soldi in anticipo. Al momento abbiamo trovati eredi in normali condizioni economiche. I lasciti hanno di sicuro aiutato a vivere meglio, ma sono stati un di più. Nessuno, insomma, era situazioni di indigenza».

C'è un'eredità per me? Nella sede genovese dei cacciatori di eredi è un continuo bussare o inviare e-mail da parte di chi chiede di sapere se in qualche parte della terra c'è un patrimonio che lo aspetta. Fatica sprecata. «Le nostre ricerche partono sempre da un'eredità conosciuta» chiarisce la direttrice. Tradotto: non affannatevi a cercare lo zio d'America. Se esiste e passa a miglior vita senza discendenti ci pensano alla Cout Roehrig a cercarvi. Basta non chiuderli il telefono in faccia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA PROTESTA

VIAREGGIO. Dalle sdraio piazzate sui furgoncini ai patini, agli ombrelloni, fino alla bandiera nera con gli stessi ombrelloni (stavolta disegnati) messa a croce e la scritta "Stop", ormai diventata l'emblema della protesta anti balneari si sono sbraccati e nella manifestazione a difesa delle concessioni demaniali hanno tirato fuori slogan e proclami ironici. Tanto folclore, quindi, ieri mattina tra Viareggio e Forte dei Marmi, dove un coloratissimo corteo ha fat-



Viareggio: con la barca su un camion al corteo dei balneari (Paglianti)

plumbeo come l'umore di chi gestisce gli stabilimenti.

E quindi, vai con gli slogan, a partire dal "Buio Fitto", gioco di parole col nome del ministro meno apprezzato dai balneari, o anche "Fitto ti è scab-

ventivo? Un furgone carico di sabbia e rami di pino, con il cartello "Prima in spiaggia c'era solo questo". Il più pesante? «Via la mafia dalle coste». Ma il più comune è rimasto il «No alle aste» ormai monum-

Corteo con sdraio e ombrelloni Balneari scatenati contro l'asta delle concessioni

Serpentone colorato da Viareggio a Forte dei Marmi. «Non toccate le nostre spiagge»

tra. I titolari degli stabilimenti balneari, che si sono radunati nel Comitato salvataggio imprese e turismo italiano, hanno sottolineato che «le concessioni demaniali marittime sono una realtà peculiare con caratteri di tipicità del Made in Italy strettamente connesso al territorio. Le micro-imprese turistiche concessionarie dei beni demaniali non possono essere paragonata a un porto turistico». I manifestanti, sostenuti dagli amministratori locali e da alcuni parlamentari-

ma del rinnovo automatico della concessione, ora non più valido. La politica deve mettere un freno a questo scempio».

«Tutto ci voleva in questa crisi economica tranne che mettere in discussione le aziende balneari», ha detto il presidente della Provincia di Lucca Stefano Baccelli, mentre per il sindaco di Forte dei Marmi Umberto Buratti, invece, «è necessario far capire all'Europa la tipicità delle nostre aziende e la nostra inizia-